



**HAL**  
open science

## Licence professionnelle Marketing appliqué aux transactions des industries et services

Rapport Hcéres

► **To cite this version:**

Rapport d'évaluation d'une licence professionnelle. Licence professionnelle Marketing appliqué aux transactions des industries et services. 2016, Université Blaise Pascal - UBP. hceres-02039200

**HAL Id: hceres-02039200**

**<https://hal-hceres.archives-ouvertes.fr/hceres-02039200v1>**

Submitted on 20 Feb 2019

**HAL** is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

# HCERES

Haut conseil de l'évaluation de la recherche  
et de l'enseignement supérieur

Formations

## Rapport d'évaluation

### Licence professionnelle Marketing appliqué aux transactions des industries et des services

- Université Blaise Pascal - UBP

# HCERES

Haut conseil de l'évaluation de la recherche  
et de l'enseignement supérieur

Formations

*Pour le HCERES,<sup>1</sup>*

Michel Cosnard, président

---

En vertu du décret n°2014-1365 du 14 novembre 2014,

<sup>1</sup> Le président du HCERES "contresigne les rapports d'évaluation établis par les comités d'experts et signés par leur président." (Article 8, alinéa 5)

## Évaluation réalisée en 2015-2016

## Présentation de la formation

Champ de formation : Sciences humaines et sociale

Établissement déposant : Université Blaise Pascal - UBP

Établissement cohabilité : /

La licence professionnelle (LP) *Marketing appliqué aux transactions des industries et des services (MATIS)* a pour objectif de former des collaborateurs chargés de missions et de responsabilités dans les domaines du négoce interentreprises (vente et achat), du marketing et du management en PME-PMI ou dans des groupes d'envergure internationale. La formation proposée est orientée sur les compétences liées à la mercatique, la négociation, la vente et l'achat, spécifiques aux échanges inter-entreprises dans le domaine industriel et des services. Les étudiants doivent acquérir des savoir-faire et des savoir-être (autonomie, travail équipe,...) dans les différentes unités d'enseignement (UE). Ces compétences sont mises en œuvre à travers les expériences professionnelles, c'est-à-dire les stages de 12 à 16 semaines sur deux périodes et les projets tuteurés sur un volume horaire important de 130 heures. Les étudiants peuvent intégrer cette licence professionnelle aussi bien en formation initiale, en formation continue, qu'en alternance par le biais de contrats de professionnalisation.

La formation est dispensée à l'institut universitaire de technologie (IUT) d'Allier au sein du département Techniques de commercialisation de Montluçon et au lycée partenaire, Paul Constans de Montluçon. Tous les cours de la licence professionnelle *MATIS* se déroulent en présentiel.

## Synthèse de l'évaluation

Les objectifs de formation de la licence professionnelle (LP) *Marketing appliqué aux transactions des industries et des services (MATIS)* sont globalement cohérents. Les enseignements transversaux en management et les enseignements spécifiques en techniques commerciales appliquées aux marchés « industriels » affirment cette cohérence. Il reste à consolider la place des techniques commerciales appliquées aux services. La dimension internationale de la formation repose sur un enseignement de langues étrangères réparti sur deux unités d'enseignement (UE) et sur l'accueil d'un petit nombre d'étudiants étrangers. La répartition de l'enseignement de langues étrangères par UE est toutefois à clarifier. Le développement de cette dimension internationale passera probablement par une meilleure valorisation des partenariats avec des universités étrangères.

L'organisation calendaire des enseignements permet de coupler une formation initiale classique et une formation en alternance en contrats de professionnalisation. Ces contrats sont d'ailleurs devenus majoritaires dans le recrutement. Cette LP accueille des étudiants étrangers d'origine mexicaine et belge.

Cette licence Professionnelle est bien ancrée dans son milieu économique et social. Cet ancrage se vérifie par différents points :

- Son recrutement local offre principalement une poursuite d'études aux formations tertiaires des diplômes universitaires de technologie (Techniques de commercialisation, etc.) et des sections de techniciens supérieurs (Management des unités commerciales, Commerce international).
- Les professionnels de la région accueillent de plus en plus de contrats de professionnalisation qui deviennent majoritaires dans le recrutement. Ils participent activement à la formation par leurs interventions dans les modules de formation, l'accueil de stagiaires, l'accompagnement des projets tuteurés. Ils sont également présents dans le pilotage de la formation, et par le biais des partenariats mis en place. Ils contribuent ainsi au caractère professionnalisant de la formation.

Différentes modalités sont utilisées pour le suivi des diplômés. Cet effort dans le suivi doit permettre, à terme, d'améliorer le taux de réponse aux enquêtes dans une approche plus qualitative des emplois occupés.

La qualité du pilotage de cette LP a permis de faire évoluer son organisation pédagogique en adéquation avec les compétences métiers ciblés et leur évolution.

Points forts :

- Cette LP se positionne clairement par son intitulé et son contenu dans l’offre de formation de l’IUT d’Allier et de l’UBP.
- Son cursus est cohérent avec ses objectifs professionnels affichés. Son pilotage est bien pensé et s’applique avec précision.
- Les relations avec le monde professionnel et le nombre croissant de contrats de professionnalisation attestent de la pertinence de la formation.

Points faibles :

- La présentation des compétences professionnelles est confuse dans les intitulés et dans les contenus. Les compétences acquises listées sont uniquement professionnelles. Les codes ROME (répertoire opérationnel des métiers et des emplois) des emplois visés ne sont pas détaillés dans les fiches RNCP (Répertoire national des certifications professionnelles).
- La place des « services » dans le volume horaire de la formation est faible.
- Le suivi qualitatif des étudiants est insatisfaisant.
- La mobilité internationale sortante n’est pas assez présente.

Recommandations :

Cette LP est bien positionnée dans le champ de formation de l’UBP et dans son bassin d’emplois. Son cursus est cohérent par rapport à ses objectifs professionnels et les attentes des entreprises. La qualité et la solidité de cette formation se concrétisent par une insertion rapide avérée des diplômés.Elle marquerait son positionnement en :

- développant l’approche « services » dans son cursus
- clarifiant la présentation des compétences visées, notamment en adéquation avec les fiches RNCP par types d’emplois visés.

La volonté d’accroître l’accueil des étudiants étrangers et de favoriser la mobilité des étudiants français serait à poursuivre.

Le suivi des diplômés dans une approche plus qualitative serait bénéfique.

## Analyse

<p>Adéquation du cursus aux objectifs</p>	<p>La LP est orientée sur les échanges inter-entreprises dans le domaine industriel et des services. L’organisation des Unités d’Enseignement (UE) permet d’acquérir différentes catégories de compétences dont certaines pourraient être communes à d’autres licences. L’UE 5 « compétences managériales » représente à elle seule 25 % des heures de formation alors que les compétences technico-commerciales représentent à peine 10 %. Il est à noter que la notion de « services » n’apparaît précisément que dans l’enseignement intitulé « management de la servuction » pour un volume de 20 heures. Un volume horaire plus conséquent et/ou un module sur le marketing des services serait souhaitable. En effet, la LP porte dans son intitulé la notion de marketing appliqué aux services.</p> <p>Concernant les langues étrangères, la répartition de leur enseignement au sein de deux UE, l’UE 1 « compétences relationnelles » pour 30 heures et l’UE 6 « compétences culturelles et linguistiques » pour 30 heures n’est pas très lisible. On peut légitimement s’interroger sur le nombre d’heures de cours de et en langues dispensées.</p>
---	---

	<p>La formation peut être suivie selon deux modalités : initiale classique, et initiale par l’alternance en contrat de professionnalisation. La cohérence du rythme d’apprentissage avec ces deux modalités est assurée par les stages en entreprise et le suivi des projets tuteurés.</p>
<p>Environnement de la formation</p>	<p>Cette LP se positionne clairement par rapport à une autre licence de l’UBP axée sur la distribution.</p> <p>Elle entretient et développe de nombreux partenariats avec des entreprises de son bassin d’emplois, notamment les entreprises qui accueillent des étudiants en contrats de professionnalisation (Crédit Agricole Centre France, La Banque Populaire du Massif Central). Le champ d’application de ces partenariats doit s’élargir par l’intervention des entreprises dans le cadre de la licence. Le réseau des anciens étudiants est bien exploité afin de pérenniser ces partenariats.</p>
<p>Equipe pédagogique</p>	<p>La constitution de l’équipe pédagogique permet de respecter un équilibre entre la professionnalisation, la formation théorique et la recherche.</p> <p>La dominance des intervenants professionnels (professeurs associés - PAST + professionnels) pour plus de 50 % des heures n’est pas incohérente avec l’organisation d’une licence professionnelle. Les cinq maîtres de conférence interviennent principalement sur les UE 1 « compétences relationnelles », UE 3 « compétences technico-commerciales » et l’UE 5 « compétences managériales ». L’animation pédagogique permet un encadrement des étudiants tant sur le domaine professionnel que sur le domaine théorique. Ce souci de concilier l’acquisition des compétences professionnelles et des savoirs théoriques s’exprime également dans la constitution et le fonctionnement du comité de pilotage, (constitué d’un comité de perfectionnement et d’une commission pédagogique). Le comité de perfectionnement procède à l’évaluation du cursus de la LP à travers l’analyse de l’évolution des compétences-métiers et l’évaluation des enseignements. A partir de cette évaluation, la commission pédagogique décide des modifications à apporter aux enseignements de la LP.</p>
<p>Effectifs et résultats</p>	<p>Le nombre moyen d’inscrits est correct (20 étudiants). Les bonnes relations avec le milieu professionnel ont permis une forte augmentation des contrats de professionnalisation, qui deviennent majoritaires (deux tiers des inscrits en 2014-2015). Le recrutement, comme pour la majorité des LP, se fait auprès des DUT et BTS.</p> <p>Il serait souhaitable de favoriser le recrutement de L2, mais aussi de candidats à la formation continue hors contrat de professionnalisation et issus de la validation des acquis de l’expérience (VAE).</p> <p>Il n’apparaît pas dans le dossier de mise en place d’un dispositif à cet effet pour ces deux derniers publics.</p> <p>Les débouchés observés correspondent à la fois à une licence professionnelle et à la dominante commerciale.</p>

<p>Place de la recherche</p>	<p>La place de la recherche dans cette licence professionnelle est bonne. Les cinq chercheurs rattachés au laboratoire clermontois font bénéficier de leurs travaux les trois unités d’enseignements qui sont au cœur de l’approche métiers par l’apprentissage des savoirs techniques et commerciaux.</p>
<p>Place de la professionnalisation</p>	<p>De nombreux éléments renforcent le caractère professionnalisant de la LP :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Les aspects pratiques de la formation : stages et projets tuteurés</li> <li>- La participation des professionnels aux différents enseignements</li> <li>- L’augmentation des contrats de professionnalisation</li> <li>- Les relations, partenariats avec des réseaux professionnels comme les Dirigeants commerciaux de France (D.C.F).</li> </ul> <p>Compte tenu du positionnement de cette LP, un rapprochement vers la C.G.I (Confédération Générale des Intermédiaires) serait bénéfique.</p> <p>Les objectifs professionnels sont clairement énoncés dans la fiche RNCP.</p>

	<p>Par contre les intitulés et le contenu des compétences professionnelles gagneraient à être clarifiés.</p> <p>Les codes ROME référencés dans la fiche RNCP devraient être accompagnés des intitulés précis des types d'emplois visés.</p>
Place des projets et stages	<p>Les réseaux professionnels de l'IUT et de son lycée partenaire permettent de trouver des stages et des projets tuteurés dont les missions confiées sont en adéquation avec les objectifs professionnels de la LP. La durée des deux stages de 12 à 16 semaines et le volume horaire consacré aux projets tuteurés sont conséquents. L'animation pédagogique, les tutorats enseignant et professionnel permettent un encadrement efficace des stages, projets tuteurés et contrats de qualification, et un suivi de l'acquisition des compétences professionnelles.</p> <p>Les modalités d'évaluation des stages et des projets tuteurés sont conformes à une formation professionnalisante. Le stage et l'alternance sont évalués (UE8) : évaluation de l'entreprise (30 %), rapport de stage écrit (30 %) et soutenance orale (40 %).</p>
Place de l'international	<p>La possibilité pour les étudiants de passer une certification en langue étrangère comme le TOEIC (test of english for international communication), l'enseignement en langues vivantes étrangères de situations commerciales, sont en adéquation avec les exigences du monde professionnel.</p> <p>L'accueil d'étudiants étrangers pour l'ensemble du cursus ou par module donne une dimension internationale à la formation. Il serait souhaitable de développer encore l'accueil d'étudiants étrangers, mais aussi la mobilité des étudiants français.</p> <p>La mise en place annoncée d'un programme de soutien à la mobilité par l'IUT d'Allier va dans ce sens.</p>
Recrutement, passerelles et dispositifs d'aide à la réussite	<p>Les étudiants de différents DUT de l'IUT d'Allier représentent plus de la moitié du recrutement. Les modalités de recrutement sur dossier et entretien sont classiques. Différentes actions sont mises en place afin d'assurer la réussite des étudiants français (module de mise à niveau, accompagnement des étudiants absents sur une longue période, partage d'expérience) et étrangers (stage intensif de français).</p>
Modalités d'enseignement et place du numérique	<p>L'enseignement se déroule exclusivement en présentiel. Les étudiants ont la possibilité d'utiliser un environnement numérique habituel à l'université.</p> <p>La formation à un progiciel de gestion intégré au sein du lycée partenaire est une compétence professionnelle à développer sur des applications spécifiques aux relations inter-entreprises, dont les services. Un aménagement est indiqué et détaillé pour les étudiants en situation de handicap et les sportifs de haut niveau.</p>
Evaluation des étudiants	<p>L'évaluation des étudiants se fait exclusivement par le contrôle continu avec un jury par semestre sur les 6 UE, qui permet un suivi du positionnement des étudiants. Les deux UE d'expérience professionnelle font l'objet d'une évaluation ponctuelle avec un écrit et une soutenance orale. Le fait d'exiger une note supérieure ou égale à 10 au stage et au projet tuteuré renforce le caractère professionnalisant de la formation. Toutes les UE ont un coefficient de 3 sauf l'UE de projet tuteuré. Il serait souhaitable d'explicitier la cohérence de ces coefficients.</p> <p>Les membres du jury d'examen sont précisés par catégorie. La présence d'au moins 25 % de professionnels garantit le niveau d'exigence en compétences professionnelles d'une LP. Il serait utile de présenter en annexe, la composition effective du dernier jury.</p> <p>La répartition des crédits européens ECTS ne semble pas être proportionnelle au volume horaire des enseignements. La justification de cette répartition serait souhaitable.</p> <p>Il n'est pas prévu de deuxième session.</p>

<p>Suivi de l'acquisition des compétences</p>	<p>L'association de chaque UE et de ses éléments constitutifs avec des compétences clarifie la cohérence du cursus et le niveau à atteindre par les étudiants.</p> <p>Certaines compétences décrites dans les UE 2, 3 et 4 avec les termes « connaître » s'apparentent plus à des savoirs qu'à des compétences (savoir-faire, savoir-être).</p> <p>L'acquisition des compétences s'effectue dans les UE d'expérience professionnelle (les stages et le projet tuteuré).</p> <p>L'animation pédagogique et les modalités d'encadrement permettent un suivi des acquisitions des compétences, que les étudiants soient en formation initiale classique ou en alternance.</p>
<p>Suivi des diplômés</p>	<p>De nombreuses modalités de suivi sont mises en œuvre, notamment par l'utilisation des réseaux professionnels et sociaux en plus des enquêtes université et interne. Cet effort de collecte de l'information se concrétise par un taux de réponse aux enquêtes très moyen (1/2 à 1/3 selon l'année).</p> <p>Une amélioration des taux de réponse serait souhaitable afin de valider pleinement l'employabilité des étudiants et leur évolution professionnelle.</p> <p>Le taux de poursuite d'études est en baisse, mais à relativiser compte tenu du nombre de réponses. Il se situe à 15 % pour la promotion 2011. Les taux d'embauche sont satisfaisants notamment en prolongement des contrats de professionnalisation. L'approche est purement quantitative. Il serait souhaitable d'avoir une analyse plus fine des types d'emplois et de les confronter aux emplois présentés dans la fiche RNCP.</p>
<p>Conseil de perfectionnement et procédures d'autoévaluation</p>	<p>Le conseil de perfectionnement a une composition classique. Il serait souhaitable d'augmenter la présence de professionnels autres que ceux impliqués dans le tutorat entreprise, ainsi que d'intégrer d'anciens étudiants.</p> <p>L'évaluation des enseignements est effective. Ses résultats ont permis au conseil de perfectionnement de prendre des décisions d'ajustement dans l'organisation pédagogique.</p>



# Observations de l'établissement



REPONSE ET OBSERVATIONS CONCERNANT LE RAPPORT D'EVALUATION HCERES DE LA FORMATION :

**Licence professionnelle Marketing Appliqué aux Transactions des Industries et des Services, mention Commercialisation de produits et services**

VAGUE B – CAMPAGNE 2015-2016

Voici les éléments de réponses apportés par l'équipe pédagogique :

- Nous allons accentuer la visibilité de l'approche service. En effet, certains cours (par exemple le marketing industriel) ne font pas apparaître la notion de service dans leur intitulé mais elle est abordée dans le contenu des cours.
- Nous allons effectuer un travail de fond afin de clarifier les compétences visées et les associer à des fiches RNCP.
- Nous allons, en plus du suivi qualitatif ponctuel des anciens étudiants (via Facebook, Viadeo, LinkedIn...), créer une base de données des anciens étudiants qui permettrait un suivi plus régulier de toutes promotions, aussi bien qualitativement que quantitativement.

Clermont-Ferrand, le 10 mai 2016

Le Président de l'Université Blaise Pascal,

Mathias BERNARD